

PEMBERDAYAAN UMKM KELOMPOK BATIK TEMANGGUNG MELALUI PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING

Mardinawati¹⁾, Budhi Adhiani C²⁾, Rani Raharjanti³⁾, Sarana⁴⁾, Eka Murtiasri⁵⁾, Agus Suwondo⁶⁾, Ulfah Hidayati⁷⁾, M. Noor Ardiansah⁸⁾, Afiat Sadida⁹⁾, Ahmad Wafa Mansur¹⁰⁾, Sri Murtini¹¹⁾, Rangga Permana¹²⁾, Humam Rosyadi¹³⁾, Rahmawati Ulfah¹⁴⁾, Vina Yunistiyani¹⁵⁾

1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15 Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang, Jln. Prof. Soedarto Semarang 50275
E-mail:mardinawati@polines.ac.id

Abstract

The partner of this community service program is Batik Group in Temanggung, consisting of several local batik artisans. This group has strong production potential; however, it still faces limitations in digital marketing and sales record-keeping. Therefore, this program aims to expand the marketing reach of batik products, enhance members' skills in managing digital marketing, and assist them in preparing sales reports more systematically using Microsoft Excel. The activities were carried out through a series of training sessions, hands-on practice, mentoring, and monitoring. In the digital marketing component, participants were trained to create and update content on the batik marketing website, including product photography, writing product descriptions, and updating product information such as pricing and availability. Participants were also introduced to the concept of digital marketing as a more effective and sustainable promotional tool. In the sales administration component, participants were trained to input sales data into Microsoft Excel worksheets and use features such as formulas and pivot tables to generate concise and informative sales reports. Mentoring was provided throughout the training process to ensure that participants could apply the skills gained independently. The results of the program indicate improvements in partners' ability to manage digital content on the batik marketing website and prepare more accurate and comprehensible sales reports. This program resulted in updated website content and the preparation of Excel-based sales reports that can be used for simple decision-making. Through this initiative, the marketing reach of Temanggung batik products is expected to continue to grow, thereby supporting increased income for group members.

Keywords: Batik, digital marketing, sales report

Abstrak

Mitra pada program pengabdian kepada masyarakat ini adalah Kelompok Batik Temanggung yang terdiri atas beberapa pengrajin batik lokal. Kelompok ini memiliki potensi produksi yang baik, namun masih menghadapi keterbatasan dalam pemasaran digital dan pencatatan hasil penjualan. Oleh karena itu, kegiatan ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pemasaran produk batik, meningkatkan keterampilan anggota dalam mengelola digital marketing, serta membantu mereka menyusun laporan penjualan secara lebih sistematis menggunakan Microsoft Excel. Kegiatan dilaksanakan melalui serangkaian pelatihan, praktik langsung, pendampingan, dan monitoring. Pada aspek pemasaran digital, peserta dilatih untuk membuat dan memperbarui konten pada website pemasaran batik, mulai dari pengambilan foto produk, penyusunan deskripsi, hingga pemutakhiran informasi harga dan ketersediaan produk. Peserta juga diperkenalkan pada konsep digital marketing sebagai sarana promosi yang lebih efektif dan berkelanjutan. Pada aspek administrasi penjualan, peserta dilatih untuk menginput data penjualan ke dalam lembar kerja Microsoft Excel dan memanfaatkan fitur seperti formula serta pivot table untuk menghasilkan laporan penjualan yang lebih ringkas dan informatif. Pendampingan dilakukan selama proses pelatihan untuk memastikan peserta mampu mengimplementasikan keterampilan yang diperoleh secara mandiri. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kemampuan mitra dalam mengelola konten digital pada website pemasaran batik dan dalam menyusun laporan penjualan yang lebih akurat dan mudah dipahami. Program ini menghasilkan pembaruan konten pada website pemasaran serta tersusunnya laporan penjualan berbasis Excel yang dapat digunakan untuk kebutuhan pengambilan keputusan sederhana. Melalui kegiatan ini, diharapkan jangkauan pemasaran produk batik Temanggung dapat terus berkembang sehingga mendukung peningkatan pendapatan anggota kelompok.

Kata Kunci: Batik, digital marketing, laporan penjualan

PENDAHULUAN

Mitra dari kegiatan pengabdian masysrakat ini adalah Paguyuban Kelompok Batik di Kabupaten Temanggung. Paguyuban kelompok batik yang dijadikan mitra terdiri dari 7 kelompok pengrajin batik yang tersebar di wilayah Kabupaten Temanggung. Paguyuban Kelompok Batik telah memproduksi batik tulis dan batik cap. Batik cap dikembangkan untuk memenuhi pangsa pasar kalangan menengah ke bawah. Produksi batik cap untuk memenuhi pesanan seragam kantor, dan seragam sekolah. Zat pewarnaan yang digunakan oleh kebanyakan kelompok batik di wilayah Kabupaten Temanggung adalah yang ramah lingkungan, yaitu warna alam, Selain pewarna alam juga memproduksi dengan pewarna dari bahan kimia. Adapun bahan warna alam diambil dari lingkungan tanaman yang ada di pedesaan sekitar. Bahan pewarna alam antara lain berasal dari buah mahoni, daun jambu, daun mangga, daun jati dan kayu nangka serta pewarna dengan indigo yang mempunyai ciri khas warna biru.

Produk kain tulis yang dihasilkan biasanya dijual dengan harga sangat berfasiasi. Harga kain batik sangat tergantung jenis kain yang digunakan, motif serta kerapian gambar, serta jumlah kombinasi warna. Rata-rata harga kain batik dimulai dari Rp 250.000-Rp.1.000.000. Jenis kain yang digunakan untuk membatik adalah primis dan prima. Selama ini hasil kain batik dipasarkan secara langsung melalui kenalan baik di dalam kota maupun di luar kota. Selain dari kenalan beberapa melalui media sosial yang sudah dimiliki serta melalui acara pameran Kelompok belum memiliki ketrampilan dalam memanfaatkan pemasaran digital

Paguyuban Kelompok Pengrajin Batik yang diketuai oleh Ibu Agstin Lina, bertugas mengkoordinir hasil batik dari para kelompoknya untuk dipasarkan secara bersama-sama. Pemasaran produk batik secara bersama-sama dilakukan melalui kegiatan pameran, dititipkan pada UKM Center, melalui media sosial atau dipajang di salah satu toko milik anggota kelompok. Pengelola paguyuban masih mencari cara agar produk batik yang dihasilkan anggotanya dapat dikenal sampai ke berbagai daerah secara luas, sehingga dapat memperluas pemasarannya. Selain itu para pengelola paguyuban belum mampu dan mempunyai model system pelaporan penjualan yang mudah dan praktis untuk dilaporkan kepada anggota kelompoknya. Sehubungan dengan peran paguyuban salah satunya adalah dibidang promosi sampai pemasaran, maka laporan penjualan melalui paguyuban harus mudah dihasilkan secara tepat dan akurat. Oleh karena itu pada kesempatan ini Tim dari Program Studi Komputerisasi Akuntansi Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Semarang melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan mengambil tema "Pemberdayaan UMKM Kelompok Batik Temanggung Melalui Pemanfaatan Digital Marketing".

Berdasarkan analisis situasi di atas, maka permasalahan yang ada pada mitra adalah bahwa UMKM Kelompok Batik Temanggung kurangnya pengetahuan dan ketrampilan tentang pemasaran digital, pemasaran masih terbatas serta belum tersusunnya laporan penjualan. Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan omzet penjualan batik bagi Kelompok UMKM Batik Temanggung, serta menambah ketrampilan bagi anggota kelompok dalam mendesain digital marketing. Agar kelompok batik Temanggung mampu menyusun laporan penjualan menggunakan bantuan aplikasi Microsoft excel.

METODE PELAKSANAAN

Metode pendekatan yang digunakan adalah Praktek, pendampingan dan monitoring pada bidang pemasaran dan manajemen. Pada praktek implementasi digital marketing, Mitra dipandu dalam menyiapkan data untuk mengisi content berupa diskripsi produk dan foto produk batik guna melengkapi tampilan web digital marketing produk batik Temanggung. Digital marketing adalah kegiatan pemasaran termasuk branding yang menggunakan berbagai media. Sebagai contoh yaitu blog, website, e-mail, adwords, dan berbagai macam jaringan media sosial (Inditech, 2022). Rancang bangun web digital marketing yang telah dihasilkan oleh tim digunakan untuk melatih serta praktek ke peserta dari mitra paguyuban kelompok batik. Target dari peserta adalah untuk dapat mengupdate isi atau kontens yang berupa profil, foto produk, diskripsi produk serta informasi harga produk batik. Praktek berikutnya adalah cara implementasi digital marketing ke pasar. Aplikasi ini membantu menciptakan toko di dalam dunia maya yang pada akhirnya membantu solusi penjualan di dalam perusahaan melalui metode yang lebih modern yaitu digital marketing.

Metode pelatihan dan praktek yang kedua adalah cara menyusun lapoan penjualan kelompok batik. Melalui kegiatan ini telah dilatih menyusun laporan penjualan menggunakan aplikasi excel. Melalui aplikasi ini data penjualan yang disiapkan mitra akan diinputkan dalam table, untuk melihat rangkuman hasil penjualan bisa ditampilkan menggunakan pivot table. Data diinputkan dan dibuat formula untuk menghasilkan laporan penjualan. Aplikasi Microsoft Excel menyediakan formula dan fitur pengolah angka, data yang cukup lengkap dan dapat diandalkan, serta mudah diperasikan (Wicaksono; 2016)

Program pendampingan yang dilakukan Tim program adalah dilakukan pendampingan terhadap mitra selama program berlangsung. Cara pendampingan dilakukan dengan melihat

anggota paguyuban kelompok batik dalam mengupdate contents secara lengkap serta mengelola digital marketing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan dilaksanakan pada Kelompok Paguyuban Batik yang diikuti oleh 10 anggota kelompok paguyuban batik. Sedangkan dari Tim pengabdian dihadiri oleh tim dari dosen pada Program Studi Komputerisasi Akuntansi dan dibantu oleh 2 orang mahasiswa dari program studi yang sama untuk membantu pelaksanaan kegiatan.

Tim pengabdian telah berhasil melatih peserta berupa pengetahuan tentang digital marketing, maupun praktek memanfaatkan web pemasaran batik yang sudah tersedia, belum optimal pemanfaatannya. oleh anggota kelompok paguyuban batik. Melalui kegiatan praktek ini, tim yang dibantu oleh mahasiswa telah melatih peserta untuk mengisi content batik yang berupa, foto produk, harga, serta deskripsi produk. Harapannya melalui keterangan yang tersedia di web pemasaran batik tersebut, konsumen dapat lebih tertarik serta ingin mengetahui lebih lanjut dengan menghubungi kontak person yang sudah tersedia di dalam web batik tersebut.

Mitra kelompok paguyuban batik mampu menyusun laporan penjualan menggunakan aplikasi Microsoft excel. Melalui tabel pada aplikasi Microsoft excel dengan mudah dapat mengelompokkannya, sehingga menghasilkan laporan penjualan.

Kegiatan pengabdian masyarakat kepada Kelompok Pengrajin Batik Temanggung, yang telah dilaksanakan berupa pelatihan dan praktek dalam memanfaatkan digital marketing yang telah tersedia berupa web pemasaran batik dan menyusun laporan penjualan batik menggunakan aplikasi Microsoft excel. Program pengabdian ini telah telah menghibahkan peralatan pemasaran dan peralatan produksi. Peralatan tersebut berupa 2 buah kompor batik elektrik, 2 buah rak display batik, 1 buah manekin dan 1 buah roll up stand banner beserta bannernya yang dapat dipajang pada saat pameran, berisi informasi tentang kelompok batik dan alamat web. Semua peralatan yang telah diserahkan ke mitra dapat digunakan untuk kegiatan pameran, untuk display kain batik, praktek menyanting bagi pengunjung pameran, serta media promosi melalui banner.

Pada kegiatan pengabdian telah dihasilkan tampilan web batik, yang telah berisi profil produk secara lengkap dan berbagai informasi yang dibutuhkan untuk pelanggan. Mitra telah melengkapi informasi produk batik pada web yang sudah ada. Adapun tampilan web pemasaran seperti terdapat pada gambar 9 dan kegiatan praktek terdapat pada gambar 1-8

Selain mampu mengisi content pada web pemasaran, anggota telah mampu membuat laporan penjualan batik. Laporan ini bermanfaat jika akan mengikuti pameran, dimana barang dagangan batik berasal dari berbagai kelompok pengrajin. Adapun hasil laporan penjualan dapat dilihat pada table 1-4 berikut.



Gambar 1 Sambutan ketua



Gambar 2 Serah terima alat



Gambar 3 Praktek mengisi content



Gambar 4 Praktek menyusun laporan penjualan



Gambar 5 foto bersama tim dan mitra



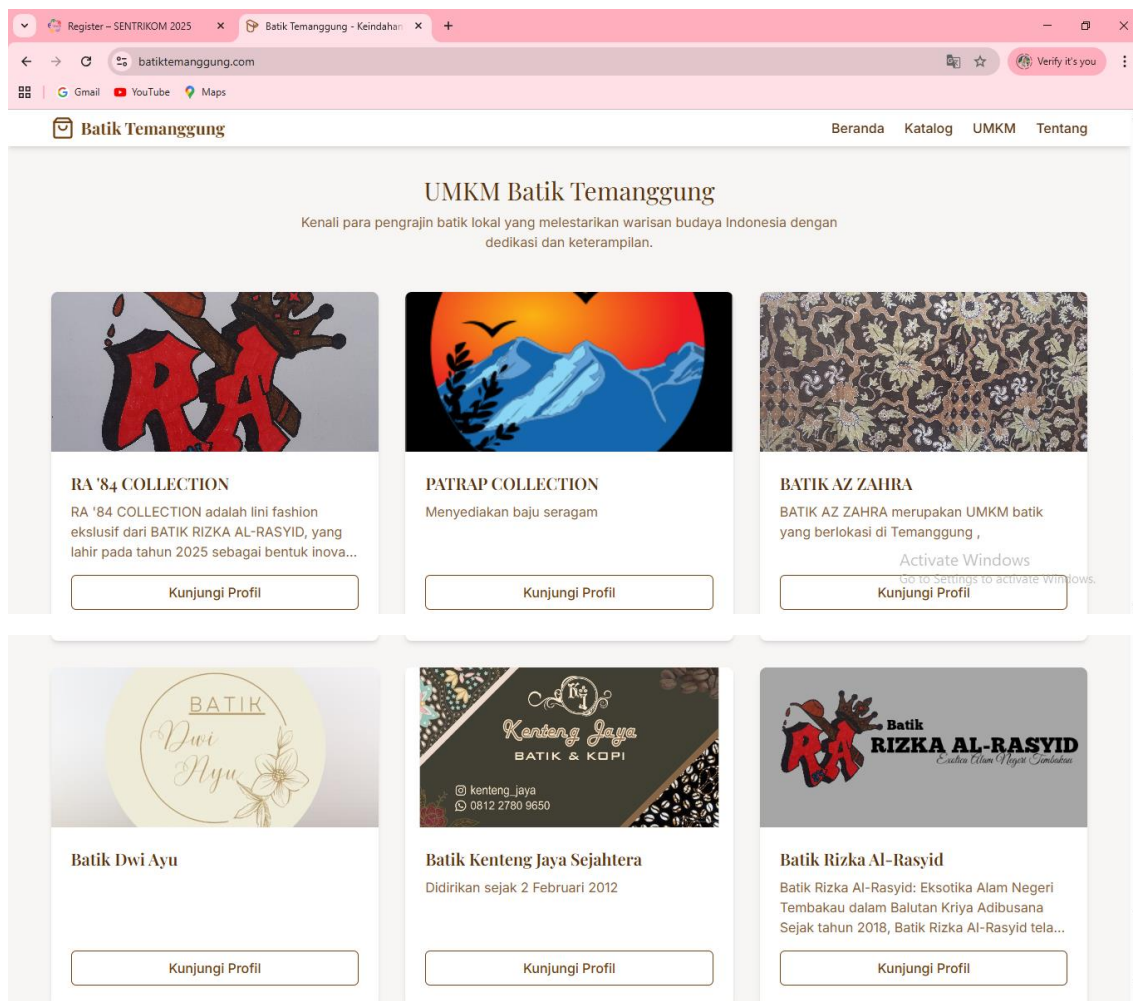
Gambar 6 Praktek membatik pada kegiatan pameran

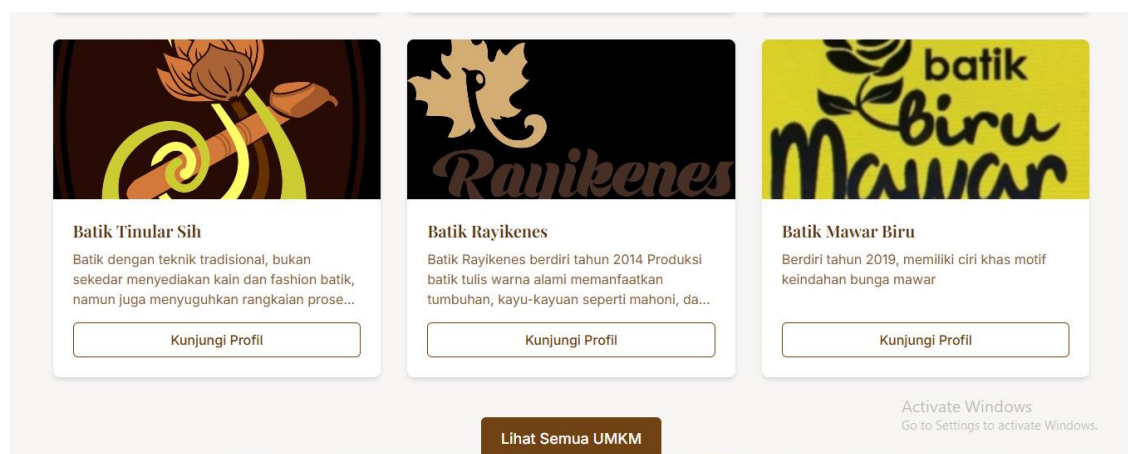


Gambar 7 persiapan merakit rak



Gambar 8 Rak untuk display batik di pameran





Gambar 9 tampilan web pemasaran batik

Tabel 1- Persediaan awal batik

Kode Batik	Nama Kelompok Batik	Stok Awal
BTK001	batik ranyikenes	10
BTK002	batik tinularsih	10
BTK003	batik kenteng jaya	10
BTK004	batik az zahra	10
BTK005	batik Rizka Al Rasyid	10
BTK006	Batik dwi ayu	10
BTK007	Batik Mawar Biru	10

NOMOR NOTA	TGL JUAL	KODE BATIK	NAMA BATIK	JUMLAH	HARGA	TOTAL
F001	21/07/2025	BTK002	batik tinularsih	1	600.000	600.000
F002	21/07/2025	BTK003	batik kenteng jaya	1	400.000	400.000
F003	21/07/2025	BTK001	batik ranyikenes	1	600.000	600.000
F004	21/07/2025	BTK005	batik Rizka Al Rasyid	1	450.000	450.000
F005	21/07/2025	BTK006	Batik dwi ayu	1	500.000	500.000
F006	22/07/2025	BTK002	batik tinularsih	1	600.000	600.000
F007	22/07/2025	BTK001	batik ranyikenes	1	500.000	500.000
F008	22/07/2025	BTK004	batik az zahra	1	550.000	550.000
F009	22/07/2025	BTK005	batik Rizka Al Rasyid	1	550.000	550.000
F010	22/07/2025	BTK002	batik tinularsih	1	700.000	700.000

F011	22/07/2025	BTK006	Batik dwi ayu	1	650.000	650.000
F012	22/07/2025	BTK005	batik Rizka Al Rasyid	1	600.000	600.000
F013	23/07/2025	BTK007	Batik Mawar Biru	1	450.000	450.000
TOTAL						7.150.000

Tabel 2- Laporan penjualan kelompok batik

Kode Batik	Nama Batik	Stok Awal	Total Terjual	Stok Akhir
BTK001	batik ranyikenes	10	2	8
BTK002	batik tinularsih	10	3	7
BTK003	batik kenteng jaya	10	1	9
BTK004	batik az Zahra	10	1	9
BTK005	batik Rizka Al Rasyid	10	3	7
BTK006	Batik dwi ayu	10	2	8
BTK007	Batik Mawar Biru	10	1	9

Tabel 4-Rangkuman laporan penjualan batik

NOMOR NOTA	TGL JUAL	KODE BATIK	NAMA BATIK	JUMLAH BARANG	HARGA	TOTAL
F004	21/07/2025	BTK005	batik Rizka Al Rasyid	1	450.000	450.000
F009	22/07/2025	BTK005	batik Rizka Al Rasyid	1	550.000	550.000
F012	22/07/2025	BTK005	batik Rizka Al Rasyid	1	600.000	600.000
Sub Total				3		1.600.000
F008	22/07/2025	BTK004	batik az zahra	1	550.000	550.000
Sub Total				1		550.000
F005	21/07/2025	BTK006	Batik dwi ayu	1	500.000	500.000
F011	22/07/2025	BTK006	Batik dwi ayu	1	650.000	650.000
Sub Total				2		1.150.000
F002	21/07/2025	BTK003	batik kenteng jaya	1	400.000	400.000
Sub Total				1		400.000
F003	21/07/2025	BTK001	batik ranyikenes	1	600.000	600.000
F007	22/07/2025	BTK001	batik ranyikenes	1	500.000	500.000

Sub Total				2	1.100.000
F001	21/07/2025	BTK002	batik tinularsih	1 600.000	600.000
F006	22/07/2025	BTK002	batik tinularsih	1 600.000	600.000
F010	22/07/2025	BTK002	batik tinularsih	1 700.000	700.000
Sub Total				3	1.900.000
F013	23/07/2025	BTK007	Batik Mawar Biru	1 450.000	450.000
Sub Total				1	450.000

Tabel 3-Persediaan akhir**KESIMPULAN**

Program pemberdayaan kelompok batik Temanggung melalui pemanfaatan digital marketing sangat membantu anggotanya. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, peserta dari kelompok batik Temanggung dapat meningkatkan keterampilan dalam membuat dan mengisi konten produk batik secara lengkap di website pemasaran. Pendampingan di bidang pemasaran digital ini memperluas jangkauan pemasaran sehingga meningkatkan penghasilan anggota. Pesanan UMKM pun mulai naik setelah adanya website pemasaran, dengan peminat dari luar kota. Selain itu, UMKM Batik juga telah mampu menyusun laporan penjualan menggunakan aplikasi Microsoft Excel yang telah disusun sehingga laporan penjualan lebih terstruktur dan membantu pembagian keuntungan antar UMKM. Selanjutnya, Alat-alat yang diberikan dimanfaatkan dengan baik dan mendukung perkembangan UMKM. Sebelumnya, UMKM meminjam rak display batik dari perseorangan, namun kini telah memiliki rak sendiri sehingga pameran dapat berjalan lebih optimal. Selanjutnya, kompor listrik untuk membatik digunakan dalam workshop membatik saat pameran, yang mendatangkan penghasilan tambahan.

Saran dari kegiatan ini adalah kelompok batik sebaiknya selalu dilakukan pendampingan dan pemantauan untuk keberlanjutannya, agar anggota kelompok batik tetap semangat dalam memproduksi serta memasarkan hasil produk. Sehingga jangkauan pemasaran produk batik semakin luas.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Fauzi A., Arifin, Johar. 2016. Aplikasi Excel Dalam Pivot Table Bisnis Terapan. PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. Jakarta.
- [2] Inditech. 2022. Digital Marketing. <https://indi.tech/article/apa-itu-digital-marketing/>
- [3] Supaya, Sandi; Makmun Riyanto, Mardinawati Mardinawati, Ahmad Wafa Mansur. [Penerapan Teknologi Pemasaran Produk Kopi Menggunakan Media Online Pada Kub Tani Manunggal Temanggung.](#) Sitechmas (Hilirisasi Technology Kepada Masyarakat), [Vol. 2 No. 1 \(2021\): Vol. 2 No. 1 April 2021](#)
<https://doi.org/10.32497/sitechmas.v2i1.2612>
- [4] Wicaksono, Yudhy; Solusi Kantor. 2016. Mengelola Data Excel Menggunakan Pivottable Dan Pivotchart. PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. Jakarta